

— 現場の戦闘力を底上げする営業・紹介ルート構築へ —

# フィールドセールス支援



## 1 自力（施設戦闘力）を上げる「武器選定・価値整理」

- 戰う前に“勝てる武器”を作る工程
- 👉 武器（価値）が整理されると、紹介が通りやすくなります。



## 2 マーケティング分析（市場・競合・地域構造の把握）

- どこで勝てるかを見極める工程
- 👉 どのエリア・職種・商流を攻めるべきかが明確になります。



## 3 ブランディング／認知拡大戦略の設計

- “思い出してもらえる施設・事業所”になる工程
- 👉 紹介者が『説明しやすい施設・事業所』にしていきます。



## 4 紹介ルート設計（介護・医療・福祉各関係機関）

- 勝てるルートに時間とリソースを集中させる工程
- 👉 最小の労力で最大の紹介が取れるルートを設計します。



## 5 現場同行＆営業育成（営業訪問スキルの内製化）

- 武器を使いこなせる“プレイヤー”を育てる工程
- 👉 紹介が自然と増えるチーム育成を行います。



## 6 戦闘力を維持するための“毎月の振り返り・改善”

- 成長を止めず、数字につなげる工程
- 👉 成約率が安定し、稼働の波が減るようにします。